



90% de **satisfaction** pour la formation
*Pour les apprenants ayant répondu sur l'année 2024

85% de **réussite** à la certification professionnelle
*Pour les apprenants ayant répondu sur l'année 2024

TITRE PROFESSIONNEL
RNCP niveau 4

CONSEILLER VENTE

Métiers :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert et technique
- Vendeur en atelier
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

- Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :
 - ◇ Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
 - ◇ Grandes et moyennes surfaces spécialisées
 - ◇ Grands magasins
 - ◇ Boutiques, Magasins de proximité
 - ◇ Commerce de gros

Cette formation proposée par l'IBEP Formation répond avant tout à une demande des professionnels. Elle permet d'obtenir une véritable compétence professionnelle.

Points forts :

- Formation gratuite et diplômante (titre pro niveau Bac Pro Commerce)
- Accessible dès 16 ans, en alternance (2 jours/ semaine en centre)
- Mix présentiel & distanciel pour plus de flexibilité
- Accompagnement personnalisé tout au long de la formation
- Vous permettra de mettre en avant diplôme et expérience professionnelle dans vos recherches d'emploi
- Débouchés variés et évolutions possibles vers des postes de managers



Durée et Modalités

- **Durée totale** : 472 heures
- **Modalités** : 50% en visio, 25% en face à face et 25% en accompagnement individualisé.
- **Dates de rentrée et Campus** :
 - ♦ **IBEP Vannes** : Octobre 2025 - fin Septembre 2026



Public et prérequis

- **Public visé** : Individus de 16 à 29 ans révolus. Au-delà de 29 ans révolus :
 - ♦ *apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu*
 - ♦ *salariés ayant une reconnaissance handicap (RQTH)*
- **Prérequis** : niveau fin de collège en français et en maths et idéalement avec un niveau CAP ; niveau B2 en français
- **Accessibilité PSH** : Nos centres sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre centre pour en savoir plus.



Infos et inscriptions

En savoir plus ? Contactez-nous :

Conseillère en formation :
Anne Le Roux

aleroux@ibepformation.fr

07 65 16 81 80

CAMPUS DE VANNES

Adresse postale :
30 Rue du général Baron Fabre,
56000 VANNES

ibep.vannes@ibepformation.fr

02 98 42 66 30



Scanner ce QR
Code pour accéder à
notre site internet !



Tarif et financement

- **Tarif** : Nous consulter
- **Formation éligible CPF / OPCO / France Travail**
- **Accompagnement IBEP sur les démarches administratives**

ibep
formation

L'IBEP est un organisme de formation engagé pour l'inclusion et l'insertion professionnelle.

Présent sur l'ensemble du territoire breton, il propose depuis plus de 40 ans des parcours accessibles à tous, du CAP au Bac+5.

7 campus IBEP en Bretagne. Brest, Lorient, Piguier Lorient, Morlaix, Quimper, Rennes, Vannes

Objectifs de la formation :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

Se former à l'acquisition des compétences et des techniques professionnelles nécessaires à l'exercice du métier de **Conseiller Vente**.

• **Accéder à l'emploi et être opérationnel sur un poste de Conseiller Vente grâce à l'alternance en entreprise.**

• Se préparer et obtenir le **titre professionnel Conseiller Vente**, de *niveau 4*, délivré par le Ministère du Travail, équivalent au **diplôme CAP Vente**.

Cette formation prépare à une insertion directe en emploi. Pour autant, cette formation est une première étape pour une progression vers des titres professionnels vers **Manager d'Unité Marchande** (*Niveau 5, équivalent Bac+2*) Passerelle possible également vers **Piguier Lorient** et les formations de commerce en **Bachelor Commerce** (*Niveau 6, équivalent Bac+3*) et **MBA Commerce** (*Niveau 7, équivalent Bac+5*).

Contenu de la formation :

Cours théoriques et pratiques mettant en avant l'acquisition des compétences suivantes :

• **Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal**

1. Assurer une veille professionnelle et commerciale
2. Participer à la gestion des flux marchands
3. Contribuer au merchandising
4. Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

• **Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal**

5. Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
6. Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
7. Assurer le suivi de ses ventes
8. Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client.

Méthodes pédagogiques et techniques :

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques en salle, autoformation accompagnée
- Mises en situations pratiques en plateau technique
- Application réelle lors des périodes de stage

Méthodes pédagogiques techniques :

- Salle de formation équipée
- Plateau technique équipé (rayonnages...)
- Salles informatiques et Centre de ressources
- Plateforme de formation digitale
- Supports : drive partagé avec les ressources pédagogiques

Suivi et accompagnement :

Un formateur référent accompagne l'alternant tout au long de sa formation.

3 entretiens formateur/alternant sont effectués durant la formation.

3 rendez-vous avec le maître d'apprentissage sont organisés pendant l'année.

Évaluation et Certification :

En cours de formation :

- Évaluation régulière des acquis en cours de formation
- Évaluation des périodes en entreprise avec le maître d'apprentissage

En fin de formation / Session de validation

- Les compétences des candidat.e.s pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un **jury habilité par la DREETS**. Pour cela, les membres du jury s'appuient sur :
 1. Les résultats des Évaluations passées en cours de formation (ECF)
 2. Le dossier Professionnel (DP) du candidat
 3. Les épreuves d'examen détaillées ci-dessous : mise en situation professionnelle/questionnement à partir de production et entretien professionnel.



90% de **satisfaction** pour la formation
*Pour les apprenants ayant répondu sur l'année 2024

85% de **réussite** à la certification professionnelle
*Pour les apprenants ayant répondu sur l'année 2024

TITRE PROFESSIONNEL RNCP niveau 4

CONSEILLER VENTE

Métiers :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert et technique
- Vendeur en atelier
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

- Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :
 - ◇ Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
 - ◇ Grandes et moyennes surfaces spécialisées
 - ◇ Grands magasins
 - ◇ Boutiques, Magasins de proximité
 - ◇ Commerce de gros

Cette formation proposée par l'IBEP Formation répond avant tout à une demande des professionnels. Elle permet d'obtenir une véritable compétence professionnelle.

Points forts :

- Formation gratuite et diplômante (titre pro niveau Bac Pro Commerce)
- Accessible dès 16 ans, en alternance (2 jours/ semaine en centre)
- Mix présentiel & distanciel pour plus de flexibilité
- Accompagnement personnalisé tout au long de la formation
- Vous permettra de mettre en avant diplôme et expérience professionnelle dans vos recherches d'emploi
- Débouchés variés et évolutions possibles vers des postes de managers



Durée et Modalités

- **Durée totale** : 472 heures
- **Modalités** : 50% en visio, 25% en face à face et 25% en accompagnement individualisé.
- **Dates de rentrée et Campus** :
 - ♦ **IBEP Quimper** : Octobre 2025 – fin Septembre 2026



Public et prérequis

- **Public visé** : Individus de 16 à 29 ans révolus. Au-delà de 29 ans révolus :
 - ♦ *apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu*
 - ♦ *salariés ayant une reconnaissance handicap (RQTH)*
- **Prérequis** : niveau fin de collège en français et en maths et idéalement avec un niveau CAP ; niveau B2 en français
- **Accessibilité PSH** : Nos centres sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre centre pour en savoir plus.



Infos et inscriptions

En savoir plus ? Contactez-nous :

Conseillère en formation :



CAMPUS DE QUIMPER

Adresse postale :

71 Av. Jacques le Viol - 29000 QUIMPER

ibep.quimper@ibepformation.fr

02 98 52 14 05



Scanner ce QR Code pour accéder à notre site internet !



Tarif et financement

- **Tarif** : Nous consulter
- **Formation éligible CPF / OPCO / France Travail**
- **Accompagnement IBEP sur les démarches administratives**

ibep
formation

L'IBEP est un organisme de formation engagé pour l'inclusion et l'insertion professionnelle.

Présent sur l'ensemble du territoire breton, il propose depuis plus de 40 ans des parcours accessibles à tous, du CAP au Bac+5.

7 campus IBEP en Bretagne. Brest, Lorient, Piguier Lorient, Morlaix, Quimper, Rennes, Vannes

Objectifs de la formation :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

Se former à l'acquisition des compétences et des techniques professionnelles nécessaires à l'exercice du métier de **Conseiller Vente**.

- **Accéder à l'emploi et être opérationnel sur un poste de Conseiller Vente grâce à l'alternance en entreprise.**
- Se préparer et obtenir le **titre professionnel Conseiller Vente**, de *niveau 4*, délivré par le Ministère du Travail, équivalent au **diplôme CAP Vente**.

Cette formation prépare à une insertion directe en emploi. Pour autant, cette formation est une première étape pour une progression vers des titres professionnels vers **Manager d'Unité Marchande** (*Niveau 5, équivalent Bac+2*) Passerelle possible également vers **Piguier Lorient** et les formations de commerce en **Bachelor Commerce** (*Niveau 6, équivalent Bac+3*) et **MBA Commerce** (*Niveau 7, équivalent Bac+5*).

Contenu de la formation :

Cours théoriques et pratiques mettant en avant l'acquisition des compétences suivantes :

- **Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal**
 1. Assurer une veille professionnelle et commerciale
 2. Participer à la gestion des flux marchands
 3. Contribuer au merchandising
 4. Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- **Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal**
 5. Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
 6. Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
 7. Assurer le suivi de ses ventes
 8. Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client.

Méthodes pédagogiques et techniques :

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques en salle, autoformation accompagnée
- Mises en situations pratiques en plateau technique
- Application réelle lors des périodes de stage

Méthodes pédagogiques techniques :

- Salle de formation équipée
- Plateau technique équipé (rayonnages...)
- Salles informatiques et Centre de ressources
- Plateforme de formation digitale
- Supports : drive partagé avec les ressources pédagogiques

Suivi et accompagnement :

Un formateur référent accompagne l'alternant tout au long de sa formation.

3 entretiens formateur/alternant sont effectués durant la formation.

3 rendez-vous avec le maître d'apprentissage sont organisés pendant l'année.

Évaluation et Certification :

En cours de formation :

- Évaluation régulière des acquis en cours de formation
- Évaluation des périodes en entreprise avec le maître d'apprentissage

En fin de formation / Session de validation

- Les compétences des candidat.e.s pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un **jury habilité par la DREETS**. Pour cela, les membres du jury s'appuient sur :
 1. Les résultats des Évaluations passées en cours de formation (ECF)
 2. Le dossier Professionnel (DP) du candidat
 3. Les épreuves d'examens détaillées ci-dessous : mise en situation professionnelle/questionnement à partir de production et entretien professionnel.



90% de **satisfaction** pour la formation
*Pour les apprenants ayant répondu sur l'année 2024

85% de **réussite** à la certification professionnelle
*Pour les apprenants ayant répondu sur l'année 2024

TITRE PROFESSIONNEL RNCP niveau 4

CONSEILLER VENTE

Métiers :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert et technique
- Vendeur en atelier
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

- Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :
 - ◇ Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
 - ◇ Grandes et moyennes surfaces spécialisées
 - ◇ Grands magasins
 - ◇ Boutiques, Magasins de proximité
 - ◇ Commerce de gros

Cette formation proposée par l'IBEP Formation répond avant tout à une demande des professionnels. Elle permet d'obtenir une véritable compétence professionnelle.

Points forts :

- Formation gratuite et diplômante (titre pro niveau Bac Pro Commerce)
- Accessible dès 16 ans, en alternance (2 jours/ semaine en centre)
- Mix présentiel & distanciel pour plus de flexibilité
- Accompagnement personnalisé tout au long de la formation
- Vous permettra de mettre en avant diplôme et expérience professionnelle dans vos recherches d'emploi
- Débouchés variés et évolutions possibles vers des postes de managers



Durée et Modalités

- **Durée totale** : 472 heures
- **Modalités** : 50% en visio, 25% en face à face et 25% en accompagnement individualisé.
- **Dates de rentrée et Campus** :
 - ♦ **IBEP Lorient** : Octobre 2025 - fin Septembre 2026



Public et prérequis

- **Public visé** : Individus de 16 à 29 ans révolus. Au-delà de 29 ans révolus :
 - ♦ *apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu*
 - ♦ *salariés ayant une reconnaissance handicap (RQTH)*
- **Prérequis** : niveau fin de collège en français et en maths et idéalement avec un niveau CAP ; niveau B2 en français
- **Accessibilité PSH** : Nos centres sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre centre pour en savoir plus.



Infos et inscriptions

En savoir plus ? Contactez-nous :

- **Conseillère en formation** :
Delphine Marchandeu
- **dmarchandeu@ibepformation.fr**
- **06 30 09 94 39**

CAMPUS DE LORIENT

Adresse postale :
24, Rue du Gaillec - 56100 Lorient

- **ibep.lorient@ibepformation.fr**
- **02 97 21 08 08**



Scanner ce QR
Code pour accéder à
notre site internet !



Tarif et financement

- **Tarif** : Nous consulter
- **Formation éligible CPF / OPCO / France Travail**
- **Accompagnement IBEP sur les démarches administratives**

ibep
formation

L'IBEP est un organisme de formation engagé pour l'inclusion et l'insertion professionnelle.

Présent sur l'ensemble du territoire breton, il propose depuis plus de 40 ans des parcours accessibles à tous, du CAP au Bac+5.

7 campus IBEP en Bretagne. *Brest, Lorient, Pignier Lorient, Morlaix, Quimper, Rennes, Vannes*

Objectifs de la formation :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

Se former à l'acquisition des compétences et des techniques professionnelles nécessaires à l'exercice du métier de **Conseiller Vente**.

- **Accéder à l'emploi et être opérationnel sur un poste de Conseiller Vente grâce à l'alternance en entreprise.**
- Se préparer et obtenir le **titre professionnel Conseiller Vente**, de *niveau 4*, délivré par le Ministère du Travail, équivalent au **diplôme CAP Vente**.

Cette formation prépare à une insertion directe en emploi. Pour autant, cette formation est une première étape pour une progression vers des titres professionnels vers **Manager d'Unité Marchande** (*Niveau 5, équivalent Bac+2*) Passerelle possible également vers **Pignier Lorient** et les formations de commerce en **Bachelor Commerce** (*Niveau 6, équivalent Bac+3*) et **MBA Commerce** (*Niveau 7, équivalent Bac+5*).

Contenu de la formation :

Cours théoriques et pratiques mettant en avant l'acquisition des compétences suivantes :

- **Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal**
 1. Assurer une veille professionnelle et commerciale
 2. Participer à la gestion des flux marchands
 3. Contribuer au merchandising
 4. Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- **Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal**
 5. Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
 6. Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
 7. Assurer le suivi de ses ventes
 8. Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client.

Méthodes pédagogiques et techniques :

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques en salle, autoformation accompagnée
- Mises en situations pratiques en plateau technique
- Application réelle lors des périodes de stage

Méthodes pédagogiques techniques :

- Salle de formation équipée
- Plateau technique équipé (rayonnages...)
- Salles informatiques et Centre de ressources
- Plateforme de formation digitale
- Supports : drive partagé avec les ressources pédagogiques

Suivi et accompagnement :

Un formateur référent accompagne l'alternant tout au long de sa formation.

3 entretiens formateur/alternant sont effectués durant la formation.

3 rendez-vous avec le maître d'apprentissage sont organisés pendant l'année.

Évaluation et Certification :

En cours de formation :

- Évaluation régulière des acquis en cours de formation
- Évaluation des périodes en entreprise avec le maître d'apprentissage

En fin de formation / Session de validation

- Les compétences des candidat.e.s pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un **jury habilité par la DREETS**. Pour cela, les membres du jury s'appuient sur :
 1. Les résultats des Évaluations passées en cours de formation (ECF)
 2. Le dossier Professionnel (DP) du candidat
 3. Les épreuves d'examen détaillées ci-dessous : mise en situation professionnelle/questionnement à partir de production et entretien professionnel.



90% de satisfaction pour la formation

*Pour les apprenants ayant répondu sur l'année 2024

85% de réussite à la certification professionnelle

*Pour les apprenants ayant répondu sur l'année 2024

TITRE PROFESSIONNEL RNCP niveau 4

CONSEILLER VENTE

Métiers :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert et technique
- Vendeur en atelier
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

- Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :
 - ◇ Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
 - ◇ Grandes et moyennes surfaces spécialisées
 - ◇ Grands magasins
 - ◇ Boutiques, Magasins de proximité
 - ◇ Commerce de gros

Cette formation proposée par l'IBEP Formation répond avant tout à une demande des professionnels. Elle permet d'obtenir une véritable compétence professionnelle.

Points forts :

- Formation gratuite et diplômante (titre pro niveau Bac Pro Commerce)
- Accessible dès 16 ans, en alternance (2 jours/ semaine en centre)
- Mix présentiel & distanciel pour plus de flexibilité
- Accompagnement personnalisé tout au long de la formation
- Vous permettra de mettre en avant diplôme et expérience professionnelle dans vos recherches d'emploi
- Débouchés variés et évolutions possibles vers des postes de managers



Durée et Modalités

- **Durée totale** : 472 heures
- **Modalités** : 50% en visio, 25% en face à face et 25% en accompagnement individualisé.
- **Dates de rentrée et Campus** :
 - ♦ **IBEP Brest** : Octobre 2025 - fin Septembre 2026



Public et prérequis

- **Public visé** : Individus de 16 à 29 ans révolus. Au-delà de 29 ans révolus :
 - ♦ *apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu*
 - ♦ *salariés ayant une reconnaissance handicap (RQTH)*
- **Prérequis** : niveau fin de collège en français et en maths et idéalement avec un niveau CAP ; niveau B2 en français
- **Accessibilité PSH** : Nos centres sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre centre pour en savoir plus.



Infos et inscriptions

En savoir plus ? Contactez-nous :

- **Conseillère en formation** :
Nolwenn Cavalec
- ncavalec@ibepformation.fr
- 07 62 63 02 12

CAMPUS DE BREST

Adresse postale :
7 Rue de Vendée, 29200 BREST

- ibep.brest@ibepformation.fr
- 02 98 42 66 30



Scanner ce QR
Code pour accéder à
notre site internet !



Tarif et financement

- **Tarif** : Nous consulter
- **Formation éligible CPF / OPCO / France Travail**
- **Accompagnement IBEP sur les démarches administratives**

ibep
formation

L'IBEP est un organisme de formation engagé pour l'inclusion et l'insertion professionnelle.

Présent sur l'ensemble du territoire breton, il propose depuis plus de 40 ans des parcours accessibles à tous, du CAP au Bac+5.

7 campus IBEP en Bretagne. *Brest, Lorient, Pignier Lorient, Morlaix, Quimper, Rennes, Vannes*

Objectifs de la formation :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

Se former à l'acquisition des compétences et des techniques professionnelles nécessaires à l'exercice du métier de **Conseiller Vente**.

- **Accéder à l'emploi et être opérationnel sur un poste de Conseiller Vente grâce à l'alternance en entreprise.**
- Se préparer et obtenir le **titre professionnel Conseiller Vente**, de *niveau 4*, délivré par le Ministère du Travail, équivalent au **diplôme CAP Vente**.

Cette formation prépare à une insertion directe en emploi. Pour autant, cette formation est une première étape pour une progression vers des titres professionnels vers **Manager d'Unité Marchande** (*Niveau 5, équivalent Bac+2*) Passerelle possible également vers **Pignier Lorient** et les formations de commerce en **Bachelor Commerce** (*Niveau 6, équivalent Bac+3*) et **MBA Commerce** (*Niveau 7, équivalent Bac+5*).

Contenu de la formation :

Cours théoriques et pratiques mettant en avant l'acquisition des compétences suivantes :

- **Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal**
 1. Assurer une veille professionnelle et commerciale
 2. Participer à la gestion des flux marchands
 3. Contribuer au merchandising
 4. Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- **Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal**
 5. Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
 6. Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
 7. Assurer le suivi de ses ventes
 8. Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client.

Méthodes pédagogiques et techniques :

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques en salle, autoformation accompagnée
- Mises en situations pratiques en plateau technique
- Application réelle lors des périodes de stage

Méthodes pédagogiques techniques :

- Salle de formation équipée
- Plateau technique équipé (rayonnages...)
- Salles informatiques et Centre de ressources
- Plateforme de formation digitale
- Supports : drive partagé avec les ressources pédagogiques

Suivi et accompagnement :

Un formateur référent accompagne l'alternant tout au long de sa formation.

3 entretiens formateur/alternant sont effectués durant la formation.

3 rendez-vous avec le maître d'apprentissage sont organisés pendant l'année.

Évaluation et Certification :

En cours de formation :

- Évaluation régulière des acquis en cours de formation
- Évaluation des périodes en entreprise avec le maître d'apprentissage

En fin de formation / Session de validation

- Les compétences des candidat.e.s pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un **jury habilité par la DREETS**. Pour cela, les membres du jury s'appuient sur :
 1. Les résultats des Évaluations passées en cours de formation (ECF)
 2. Le dossier Professionnel (DP) du candidat
 3. Les épreuves d'examens détaillées ci-dessous : mise en situation professionnelle/questionnement à partir de production et entretien professionnel.



77% de **satisfaction** pour la formation
*Pour les apprenants ayant répondu sur l'année 2024

91% de **réussite** à la certification professionnelle
*Pour les apprenants ayant répondu sur l'année 2024

TITRE PROFESSIONNEL
RNCP niveau 4

CONSEILLER VENTE

Métiers :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert et technique
- Vendeur en atelier
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

- **Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :**
 - ◇ Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
 - ◇ Grandes et moyennes surfaces spécialisées
 - ◇ Grands magasins
 - ◇ Boutiques, Magasins de proximité
 - ◇ Commerce de gros

Cette formation proposée par l'IBEP Formation répond avant tout à une demande des professionnels. Elle permet d'obtenir une véritable compétence professionnelle.

Points forts :

- Formation gratuite et diplômante (titre pro niveau Bac Pro Commerce)
- Accessible dès 16 ans, en alternance (2 jours/ semaine en centre)
- Mix présentiel & distanciel pour plus de flexibilité
- Accompagnement personnalisé tout au long de la formation
- Vous permettra de mettre en avant diplôme et expérience professionnelle dans vos recherches d'emploi
- Débouchés variés et évolutions possibles vers des postes de managers

Durée et Modalités

- **Durée totale** : 472 heures
- **Modalités** : 50% en face à face pédagogique / 25% en distanciel / 25% en CDR (sur 2 jours / semaine en Centre de formation).
- **Dates de rentrée et Campus** :
- ♦ **IBEP Morlaix** : 03/09/2025 au 09/08/2025

Public et prérequis

- **Public visé** : Individus de 16 à 29 ans révolus. Au-delà de 29 ans révolus :
 - ♦ *apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu*
 - ♦ *salariés ayant une reconnaissance handicap (RQTH)*
- **Prérequis** : niveau fin de collège en français et en maths et idéalement avec un niveau CAP ; niveau B2 en français
- **Accessibilité PSH** : Nos centres sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre centre pour en savoir plus.

Infos et inscriptions

En savoir plus ? Contactez-nous :

-  Conseillère en formation :
Charlotte PATIN DE SAULCOURT
-  cpatindesaulcourt@ibepformation.fr
-  07 62 63 02 23

CAMPUS DE MORLAIX

Adresse postale :
310, Rue Caroline Aigle - 29600 Morlaix

-  ibep.morlaix@ibepformation.fr
-  02 98 88 81 78



 Scannez ce QR
Code pour accéder à
notre site internet !

Tarif et financement

- **Tarif** : Nous consulter
- **Formation éligible CPF / OPCO / Pôle Emploi / Région**
- **Accompagnement IBEP sur les démarches administratives**

ibep formation 

L'IBEP est un organisme de formation engagé pour l'inclusion et l'insertion professionnelle. Présent sur l'ensemble du territoire breton, il propose depuis plus de 40 ans des parcours accessibles à tous, du CAP au Bac+5.

7 campus IBEP en Bretagne. *Brest, Lorient, Piguier Lorient, Morlaix, Quimper, Rennes, Vannes*

Objectifs de la formation :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

Se former à l'acquisition des compétences et des techniques professionnelles nécessaires à l'exercice du métier de **Conseiller Vente**.

- **Accéder à l'emploi et être opérationnel sur un poste de Conseiller Vente grâce à l'alternance en entreprise.**
- Se préparer et obtenir le **titre professionnel Conseiller Vente**, de *niveau 4*, délivré par le Ministère du Travail, équivalent au **diplôme CAP Vente**.

Cette formation prépare à une insertion directe en emploi. Pour autant, cette formation est une première étape pour une progression vers des titres professionnels vers **Manager d'Unité Marchande** (*Niveau 5, équivalent Bac+2*) Passerelle possible également vers **Piguier Lorient** et les formations de commerce en **Bachelor Commerce** (*Niveau 6, équivalent Bac+3*) et **MBA Commerce** (*Niveau 7, équivalent Bac+5*).

Contenu de la formation :

Cours théoriques et pratiques mettant en avant l'acquisition des compétences suivantes :

- **Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal**
 1. Assurer une veille professionnelle et commerciale
 2. Participer à la gestion des flux marchands
 3. Contribuer au merchandising
 4. Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- **Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal**
 5. Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
 6. Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
 7. Assurer le suivi de ses ventes
 8. Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client.

Méthodes pédagogiques et techniques :

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques en salle, autoformation accompagnée
- Mises en situations pratiques en plateau technique
- Application réelle lors des périodes de stage

Méthodes pédagogiques techniques :

- Salle de formation équipée
- Plateau technique équipé (rayonnages...)
- Salles informatiques et Centre de ressources
- Plateforme de formation digitale
- Supports : drive partagé avec les ressources pédagogiques

Suivi et accompagnement :

Un formateur référent accompagne l'alternant tout au long de sa formation.

3 entretiens formateur/alternant sont effectués durant la formation.

3 rendez-vous avec le maître d'apprentissage sont organisés pendant l'année.

Évaluation et Certification :

En cours de formation :

- Évaluation régulière des acquis en cours de formation
- Évaluation des périodes en entreprise avec le maître d'apprentissage

En fin de formation / Session de validation

- Les compétences des candidat.e.s pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un **jury habilité par la DREETS**. Pour cela, les membres du jury s'appuient sur :
 1. Les résultats des Évaluations passées en cours de formation (ECF)
 2. Le dossier Professionnel (DP) du candidat
 3. Les épreuves d'examen détaillées ci-dessous : mise en situation professionnelle / questionnaire à partir de production et entretien professionnel.